

PROCOLOS PARA MELHORIA DA ARGUMENTAÇÃO

Exponha seu raciocínio

O que fazer	O que dizer
Exponha suas premissas e descreva os dados que o levaram a estas.	“Eu penso desta forma e foi isso que me fez pensar assim...”
Explique suas premissas.	“Concluí que...”
Explicita seu raciocínio.	“Cheguei a esta conclusão porque...”
Explique o contexto do seu ponto de vista: qual o foco da proposta? como abordará o tema e por quê?	
Dê exemplos da proposta, mesmo que sejam hipotéticos ou metafóricos.	“Para se ter uma imagem clara do que eu digo, imagine que você é o cliente envolvido...”
Enquanto argumenta, tente imaginar a perspectiva dos demais sobre a sua proposta.	

Submeta suas conclusões e suposições aos demais

O que fazer	O que dizer
Motive os demais a explorar seu modelo, suas premissas e seus dados.	“O que pensam da minha proposta? Percebem algum problema no raciocínio? O que podem acrescentar?”
Evite as atitudes defensivas quando questionarem suas ideias. Se a ideia for valiosa, só será fortalecida se for submetida ao juízo dos demais.	

Revele os detalhes menos claros da proposta. Esta atitude, em vez de enfraquecê-la, anula a força da oposição e convida à contribuição.	“Este é um aspecto que poderiam ajudar a resolver...”
Ainda na sua argumentação, escute com atenção e motive os demais a apresentarem outras perspectivas.	“Alguém enxerga de outra forma?”

Peça aos demais que exponham seus raciocínios

O que fazer	O que dizer
Pergunte sobre os dados que sustentam as suposições dos outros.	“O que o levou a esta conclusão? Quais os dados que possui? Porque afirma isso? O que isso significa? Como isto está relacionado com outros interesses? Até onde vai seu raciocínio?”
Não utilize uma linguagem agressiva. Suas perguntas não devem provocar atitudes defensivas.	Em vez de perguntar “a que se refere?” ou “quais provas possui disso?”, prefira “poderia me ajudar a compreender seu ponto de vista a respeito?”
Explique seus motivos para a pergunta e como sua pergunta se relaciona com seus próprios interesses, anseios e necessidades.	“pergunto quais são as suas premissas porque...”

Compare suas premissas com as dos demais

O que fazer	O que dizer
Verifique o que foi dito pedindo para situarem em um contexto, com exemplos.	“Como afetaria esta proposta...? Isto é parecido a...? Existe um exemplo semelhante...?”
Certifique-se de haver compreendido o que disseram.	“Veamos se compreendo o que foi dito...”
Preste atenção à nova interpretação que possa surgir. Não se esforce para destruir a argumentação do outro, nem em promover sua própria proposta.	